

異業種企業による漁業参入の現状と課題

主任研究員 尾中謙治

〔要　　旨〕

漁業法改正によって漁業権免許の優先順位の見直しが行われ、企業による漁業参入が促進される可能性がある。そこで、2020年度に全国の沿岸漁協に、企業の漁業参入の現状等を把握するためにアンケート調査を実施し、本稿執筆にあたって漁協や参入企業からヒアリングを行った。

アンケートによると、企業による漁業参入が「ある」と回答している漁協は4.4%で、参入企業の業種は、水産加工業や建設業、卸売業が上位である。漁業種類は、区画漁業権に基づく魚類や貝藻類の養殖漁業が7割を占めている。

企業参入に対する漁協の賛否は、「賛成」が7.7%、「反対」が27.2%、「どちらでもない」が65.1%であり、企業参入に対して前向きではないことがわかる。しかし、現状に閉塞感のある漁協や既存漁業者は多く、現状を打破するための方策のひとつとして企業参入を検討することも必要である。そのためには漁協は企業参入のメリットを理解することが大切であり、企業の漁業参入を促すにあたっては、企業が抱える課題等に漁協が対応することが求められる。一方で、企業側は漁業参入にあたって、漁協の組合員となり、地元漁業者と良好な関係を形成することが重要である。

目　次

はじめに

1 新規就漁者としての企業の位置づけ

2 企業による漁業参入の実態

　(1) 企業参入の現状

　(2) 参入のきっかけ

3 漁協にとっての企業参入のメリットとデメリット

4 企業参入に対する漁協の賛否

　(1) 「賛成」の理由

　(2) 「反対」の理由

5 企業における漁業参入の課題と対応

　(1) 着業前

　(2) 着業後

　(3) 漁協等の対応

おわりに

はじめに

2018年の漁業法改正によって漁業権免許の優先順位の見直しが行われた。従来は区画漁業権および定置漁業権は、地元漁協や漁業者が優先して免許を受けられる仕組みであったが、改正後は漁場を「適切かつ有効」に活用している漁業者に優先して免許される。現時点では漁場を適切かつ有効に活用している既存の漁業権者には優先して免許されるものの、利用されていない漁場や新たに漁業権が設定される場合は、地域水産業の発展に最も寄与する者に免許され、それによって企業の漁業参入が促進されることが想定されている。

このような漁業権制度の見直しは、漁業者の高齢化や後継者不在などによって漁業者が減少している地域漁業を存続させるために、利用されなくなったり、利用度が低下した漁場に対して、協業化や企業等の新規参入によって総合利用を促していくことを狙いとしている。

今後狙いどおりに、企業参入が促進されていくか否かは不明ではあるが、そもそもこれまでに漁業以外の異業種企業（以下「企業」という）による漁業参入がどの程度行われ、それが漁協にとってどのようなメリットや課題があるのかが明らかではない。そこで、20年度に全国の沿岸漁協（1県1漁協などの大規模漁協の支所・支店を含む）に対してアンケート調査を実施した。^(注1)以下ではその結果に基づきながら、筆者が行った既

往の事例調査（尾中（2021a、2021b、2022））や既存の文献、アンケート回答漁協へのオンラインによるヒアリング結果なども踏まえ、企業参入の現状や論点などを整理する。これによって、漁協や既存漁業者（以下「漁協等」という）にとっては企業の受入れ、企業にとっては漁業参入についての検討に資することを本稿の目的とする。

(注1) 尾中・亀岡・植田（2021）の一部として実施した。

1 新規就漁者としての企業の位置づけ

漁業就業者数は一貫して減少傾向にあり、漁業センサスによると1988年の39.2万人から18年には15.2万人にまで、30年間で61%減少している。このような現状において、わが国の漁業生産を維持するためには、新規漁業就業者・後継者（以下「新規就漁者」という）を確保することが必要である。近年は国などの支援策の影響もあり、毎年2千人程度の新規就漁者が誕生しているが、現在の漁業・漁村を持続させるのに十分とはいえない。

新規就漁者の第1の候補は漁家子弟であるが、彼らが漁業に就業するとは限らなくなってきており、そもそも子弟が不在の漁業者も少なくない。18年漁業センサスによると、個人経営体において「後継者あり」と回答しているのは17.0%である。したがって、漁家子弟以外の新規就漁を促す必要があり、水産庁では漁家子弟以外も対象と

した漁業経験ゼロでも漁業に就業・定着できる支援策を実施している。水産庁の推計では、新規就漁者の約7割が他産業からの就漁者であり、都市出身者も少なくないとしており、一定の成果を挙げているものの、十分な状況ではない。

そこで、次の新規就漁者候補として漁協自らが漁業を行う漁協自営漁業や地区外の漁業者による漁業参入が挙げられる。実際にそうした取組みは少なからず増加しているが、それでも急激な漁業者の減少による漁業や漁村への影響をすべてカバーすることはできていない。さらなる新規就漁者の確保にあたっては、地区内外の企業による漁業参入の可能性も検討していくことが求められる（第1図）。

18年漁業センサスでは、2,066の漁業地区のうち「新規漁業就業者・後継者を確保する取組」を実施しているのは453地区（21.9%）であるが、会合・集会等の議題として「企

業参入」が取り上げられたのは1,468の漁業地区のうち19地区（1.3%）にすぎない。企業参入が議題とならないのは、企業からの参入の問合せがないということもあるが、漁協等が積極的に検討していないともいえる。しかし、新規就漁者の確保が難しい漁村においては、企業参入も前向きに検討することが必要な状況にきていると考える。

2 企業による漁業参入の実態

（1）企業参入の現状

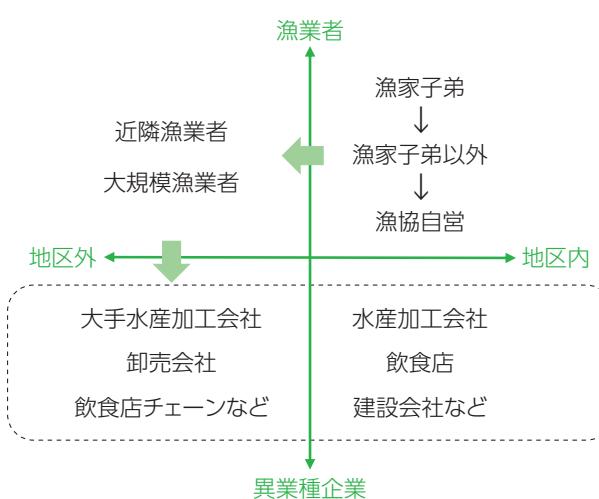
今回のアンケートによると、企業による漁業参入が「ある」と回答しているのは、590組合中26組合（4.4%）であり、「過去に参入した企業があった」は19組合（3.2%）、「現在検討している企業がある」は2組合（0.3%）である（第2図。重複回答なし）。

企業による漁業参入が「ある」と回答した組合管内の参入企業数の平均は1.62社（26組合平均）であり、内訳は17組合が1社、3組合が2社、5組合が3社、1組合が4社である。

参入企業の業種（複数の参入企業がある場合は、水揚高が最も多い1社について回答）は、24組合中「水産加工業」（9組合、37.5%）が最も多く、次いで「建設業」「卸売業」（各3組合、12.5%）である（第3図）。「その他」としては、「製網会社」「製造業者」「NPO法人」などが挙げられている。参入企業は地元企業や地元外企業、中小企業、大企業など様々である。

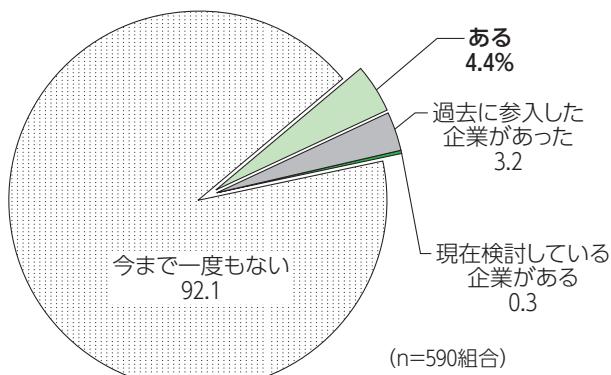
ヒアリングや既往調査（以下「ヒアリング

第1図 新規就漁者候補の類型



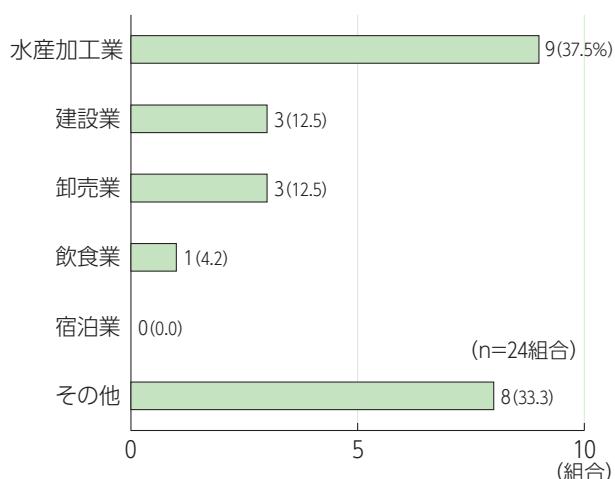
資料 筆者作成

第2図 企業による漁業参入の有無



資料 尾中・亀岡・植田(2021)

第3図 参入企業の業種



資料 第2図に同じ

等」という)によると、水産加工業者や卸売業者、浜仲買商・出荷業者は、漁業参入によって生産から販売までを一貫させることができ、魚の安定調達や相場に左右されない魚価設定をメリットとして、他社との差別化を図っている。オリジナルのブランド魚の生産によって差別化を図っている浜仲買商もいる。飲食業者の参入目的として多いのは、仕入れコストの削減や自社のPRである。飼餌料等の製造販売会社の参入例には、自社製品の実証実験を目的としている

ものが複数あった。

本アンケートでは宿泊業者の回答はなかったが、定置網漁業や陸上養殖に取り組んでいる宿泊業者もあり、漁獲物を食事に提供したり、漁業体験を宿泊プランにセットすることによって集客力を高めている事例もある。上記以外に業種にかかわりなく、企業の参入目的は新規事業開発やシナジー効果の発揮、人材活用、地域貢献など多様である。

実際に参入した企業の事例として、既存の文献に以下のようなものがある。

地元企業の参入としては、島根県海士町の建設会社である飯古建設有限会社の事例がある(水産庁(2016))。地元漁協の自営定置網漁業が経営難となった際に、「島の基幹産業である漁業を守りたい」という思いから、1995年に定款変更(事業目的に定置網漁業を追加)して、漁協から引き継いだ定置網を操業している。

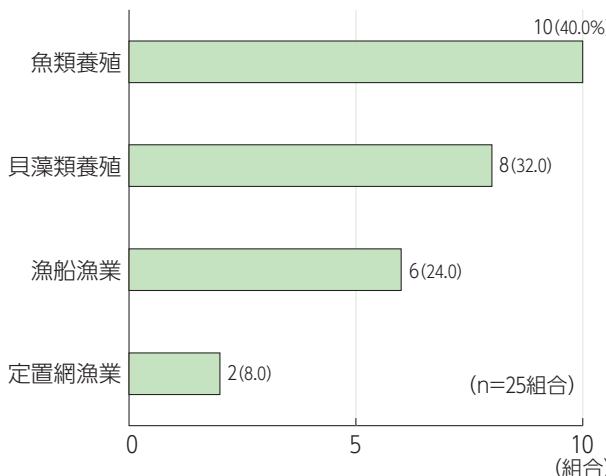
製網会社としては、定置網を専門とするホクモウ株式会社(本社:石川県金沢市)の事例がある(架谷(2021))。ホクモウは、1978年から門前事業所(輪島市)で定置網を操業している。門前は定置網を敷設してもすぐ壊れてしまうので、誰も操業しない漁場であった。この厳しい漁場で定置網漁業をすることによって、網の形状や資材を研究することができ、結果として漁網の購入者である漁業者にその成果をフィードバックすることができることからホクモウは漁業に参入した。当初は経営的に厳しかったようであるが、現在の経営は順調で、網型や

漁具の改良、設備の開発などに加えて、全国の各漁場から研修生を受け入れ、船頭などの人材育成にも取り組んでいる。また、ホクモウは好漁場であるが、経営がうまくいかず廃業した定置網漁場に対して、自らが参入し漁場再生を行い、経営の見通しが立ったところで地元漁業者に引き継ぐという取組みも行っている。引き継ぐときの条件は、漁場を存続することなどである。

次にアンケートで、参入企業の漁業種類をみると、25組合中「魚類養殖」(10組合、40.0%)が最も多く、次いで「貝藻類養殖」(8組合、32.0%)となっており、区画漁業権に基づく養殖漁業が18組合(72.0%)を占めている(第4図)。

「魚類養殖」と回答した10組合のうち4組合がマグロ養殖であり、そのうち1組合はブリ・ハマチの養殖も行っている。ほかにブリ・ハマチ養殖は3組合、うち2組合がタイの養殖も行っている。1組合のみの回答としてはギンザケ、トラウトサーモン

第4図 参入している漁業種類(複数回答)



資料 第2図に同じ

がある。

ヒアリング等によると、大規模な設備投資が必要であるマグロやブリ・ハマチなどの養殖については、大手水産会社などの大企業が参入している事例が多く、地元に子会社を設立したり、既存の養殖業者からの事業譲渡や資本提携などを通じて地元漁協の組合員となり漁業を行っているケースが多い。

「貝藻類養殖」については、8組合のうち2組合が「カキ」、ほかは1組合が「昆布」「ノリ」「ヒロメ」「アサリ・ハマグリ」「岩ガキ」「モズク」と回答している。

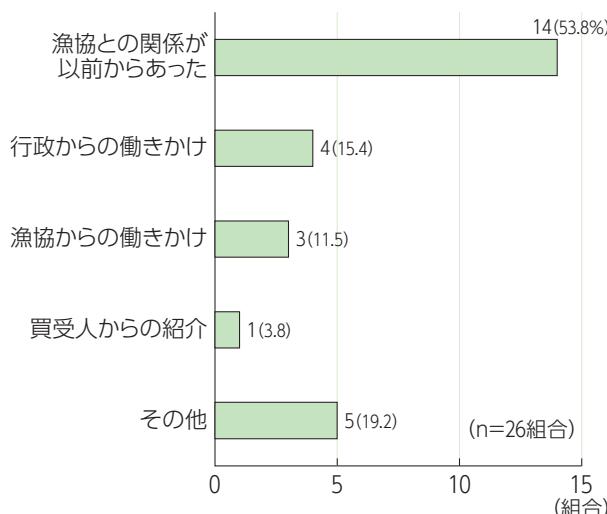
(2) 参入のきっかけ

企業が参入したきっかけは、26組合中「漁協との関係が以前からあった」(14組合、53.8%)が最も多く、次いで「行政からの働きかけ」(4組合、15.4%)、「漁協からの働きかけ」(3組合、11.5%)である(第5図)。「その他」としては、4組合が「企業からの相談・声掛け」、1組合が「舶用機関整備業者からの紹介」「組合員からの紹介」を挙げている。

漁業参入にあたっては、企業は漁業権だけでなく、漁業環境の整備(漁船の係留や陸上での作業場の確保など)が必要で、企業としては漁協の協力がないと効率的に漁業をすることが難しい。そのために漁協からの協力を得やすい関係が以前からあった企業が参入しやすいことから、上記のような回答結果になっていると考えられる。

漁協等としても、今まで関係のない企業

第5図 企業が参入したきっかけ(複数回答)



資料 第2図に同じ

を地域漁業に受け入れることは不安であり、容易ではない。漁業および地域の慣習を順守しようとする意図はあるのか、漁業を継続するための意欲や資力などのリソースを保有しているのか等、不確実な要素が多く、参入企業を信頼することは難しい。企業参入によって、今までの漁業や漁場、漁村がマイナスの方向に変わる可能性があるのなら、現状が良くないとしても漁協等が企業を受け入れずに現状を維持しようとするのはやむを得ない面がある。

実際に、漁業をしたいと相談にきた企業に前向きに対応しようとした漁協等で、企業と話を進めていくうちに、遊漁船業や海砂を得ることを参入の目的としていたり、反社会的勢力やそれに関係する企業であることがわかつたりすることがあり、企業参入に否定的になってしまった漁協等もある。

その点で、漁協との取引関係などが以前からあった企業の参入には、企業の客観的

な事実（財務データなど）だけではなく、主観的な事実（慣習の順守意識や漁業への意欲など）に基づいて信頼度を評価することができるので、漁協等としては受け入れやすい。

漁協への相談を通じて参入した企業もあったが、これも漁協等との交渉などを通じて信頼を得ていった結果、もしくは大企業で客観的な信頼が高かったことによって、参入できたケースではないかと推察される。企業参入にあたって、漁協等との信頼関係を築くことが企業にとっては重要であり、漁協等としては企業から情報を得る努力をする必要がある。

したがって、漁協等は、企業を十分に評価できない際には、行政からの働きかけ（紹介）を企業の信頼性の評価に活用することもある。行政からの働きかけは、行政が信頼できる企業を紹介していると漁協等としては理解することができ、企業に対する信頼は高くなり、参入を促しやすい。「行政からの紹介だと組合員が安心してくれるので、企業参入について組合員から賛同を得やすい」と回答した組合もあった。行政からの働きかけと同様に信頼できる買受人や組合員、漁網会社などの第三者からの紹介も類似の効果がある。

「漁協からの働きかけ」は、漁協側が課題（空き漁場、水揚高の減少、雇用機会の不足など）を認識し行動しようとする場合である。その際には漁協自らが調査をし、信頼できる企業に働きかけるので、参入を希望する企業にとっては一番参入しやすいケースと

なる。

3 漁協にとっての企業参入の メリットとデメリット

企業参入があると回答した漁協のメリットは、26組合中「組合の事業利用の増加」(16組合、61.5%)が最も多く、次いで「漁場の有効活用」(14組合、53.8%)、「雇用創出」(5組合、19.2%)である(第6図)。「漁村の活性化」の具体例としては「若い人の組合加入が増えてきた」、「その他」としては「漁獲量の減少の防止」等を挙げている。メリットが「特になし」と回答したのは3組合(11.5%)であり、9割の組合がメリットを享受している。マグロ養殖を受け入れた漁協のなかには、漁業権行使料の徴収や各種組合事業の利用によって経営を大きく改善したところもある(鳥居(2019))。

「組合の事業利用の増加」としては、販売

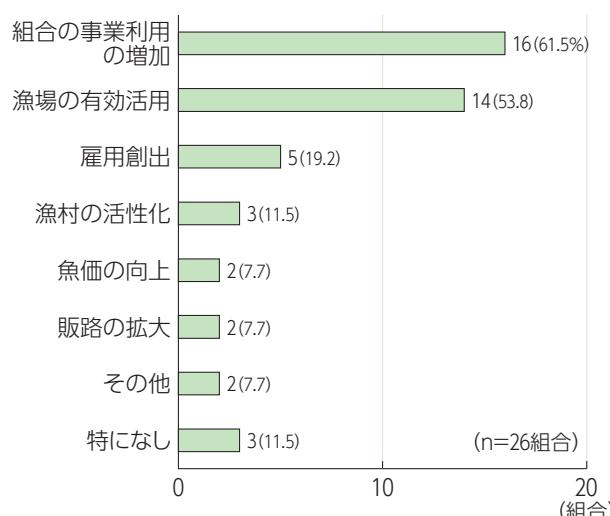
や購買、製氷事業を挙げる組合が多い。販売事業に関連する「魚価の向上」や「販路の拡大」を挙げているのはそれぞれ2組合(7.7%)である。ヒアリング等によると、参入企業のなかには、組合市場に水揚げしないものや価値の低い漁獲物だけを水揚げする企業があり、組合にメリットのないケースもある。

「漁村の活性化」としては、ヒアリングした三重県尾鷲市須賀利地区で小型定置網を操業している株式会社ゲイトの事例がある。ゲイトは漁業だけでなく、一般の人を対象とした定置網漁業体験や空き家を活用した簡易宿所を提供している。そして、このような取組みを地区全体で展開するために、ゲイトが事務局となって「須賀利渚泊推進協議会」を発足し、様々な渚泊・観光に関する活動を行っている。企業参入は漁業だけでなく、企業と漁協等との協力によって、地域全体の活性化にもつなげることが可能である。

「雇用創出」においては、ヒアリングによると企業側には地元漁業者・住民を雇用しようという意思はあるものの、対象となる人が少なく、適切な人を雇える見込みがないことから断念したというケースもあった。

一方で、漁協にとっての企業参入の課題は、26組合中「既存漁業者との対立(漁場や漁港)」と「漁場調整が困難」がそれぞれ5組合(19.2%)と最も多いが、半数以上の組合(15組合、57.7%)が「特になし」と回答している(第7図)。「その他」としては「今後の事業継続」を挙げている。

第6図 企業参入のメリット(複数回答)



資料 第2図に同じ

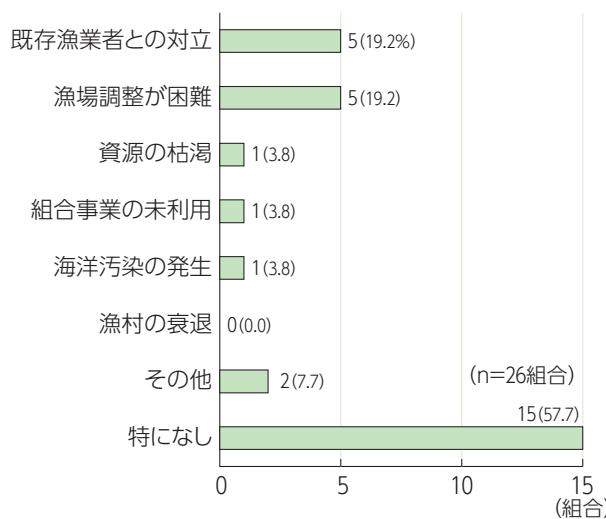
これらの回答は、企業が漁協の組合員になっていることを前提としている。しかし、今後は漁業法改正によって、企業は漁協に加入しなくても定置網や区画漁業に参入・^(注2)継続することが可能となる。そうなった場合には、既存漁業者との対立が発生する確率は今以上に高まる。なぜなら、企業も組合員であれば漁協が調整役となって組合員間の漁場調整やルールづくりなどを行うが、企業が組合に加入しなければ漁協の調整機能は発揮されず、企業と既存漁業者との対立に直結するからである。既存の組合員は、企業が「組合員になる」 = 「組合の規定に従う」ことを前提に漁業に参入し、組合経営の改善や地域活性化などにつながるのであれば、不便になる面があっても自らの漁業を調整し、企業を受け入れるインセンティブが働く。企業が組合員にならず、組合事業を一切利用せず、地元の経済活動に影響を与えないようであれば、組合員は自ら

の漁業が不便になるような調整をする必然性はない。

したがって、実際に漁業参入した企業も漁協の協力が必要であると認識しており、組合に加入して漁業を行っている。漁業法改正後の最初の漁業権一斉切替えが23年に行われるが、この時に漁協に加入しない企業が定置網や区画漁業に参入する可能性はあるものの、現実的には難しいと考えられる。従来の漁業法のように組合員になることに対する必然性はないが、組合員にならなければ地元との十分な意思疎通や調整ができずに既存漁業者とのトラブルなどが発生する可能性が高まると考えられる。

(注2) 18年の漁業法改正前は、定置漁業権の免許において優先順位があり、漁協は企業が組合規則に従わなかったり、地域漁業に不利益などを与えると判断した際には、5年に1度の漁業権の切替え時に企業に免許されていた定置漁業権に対して競願することによって、漁協に定置漁業権が免許された。この規定によって企業は漁協に加入し、組合規則などを順守していたが、改正後は優先順位が廃止されたため、企業はその面で組合に加入しその規則に従うインセンティブが低下した。また、区画漁業権についても、漁協の管理下で養殖を行わなければならない組合免許方式から、改正後は企業が個別に区画漁業権を得ることが可能となり、これによって漁協の組合員になる必然性はなくなった。共同漁業権については漁協管理のままであり、行使にあたっては漁協組合員になることが必須である。

第7図 企業参入の課題(複数回答)



資料 第2図に同じ

4 企業参入に対する漁協の賛否

企業の漁業参入に対する漁協の見解は、548組合中「賛成」が42組合(7.7%)、「反対」が149組合(27.2%)であり、「どちらでもない」が357組合(65.1%)と過半数を占めて

第1表 参入可能な漁場の有無と企業参入への賛否

(単位 上段：%、下段：組合)

		合計	企業の参入		
			賛成	反対	どちらでもない
合計		100.0 (548)	7.7 (42)	27.2 (149)	65.1 (357)
参入可能な漁場	ある	100.0 (60)	28.3 (17)	1.7 (1)	70 (42)
	ない	100.0 (488)	5.1 (25)	30.3 (148)	64.5 (315)

資料 第2図に同じ

いる（第1表）。

企業が参入することが可能な漁場の有無と企業参入への賛否の関係をみると、参入可能な漁場が「ある」と回答している組合の方が、企業参入に対して「賛成」が多く、「反対」が少ないことがわかる。以下では、賛否の理由に関する自由記述式回答とヒアリングした内容を紹介する。

（1）「賛成」の理由

「賛成」と回答している漁協の35組合（「賛成」と回答した組合の83.3%）がその理由を記述回答している。大別すると「漁場の有効活用」（5組合）、「地域漁業の維持・活性化」（11組合）、「組合事業の確保・活性化」（9組合）、「漁業後継者対策」（6組合）、「その他」（4組合）である。

「漁場の有効活用」と回答している漁協は、現時点で未利用漁場を抱えている組合が多い。ヒアリング等によると、未利用漁場の大部分は、条件の悪い漁場か、後継者不在の漁場のいずれかであり、条件の悪い漁場には地区内外の漁業者は採算が取れないで基本的に参入しない事例が多い。し

かし、企業は漁業だけで採算が取れなくても、PR等の効果が期待でき、他の事業との通算で黒字にすることができるれば参入を検討する余地はあると考えられる。企業側としては、参入目的を明確にして漁場を見極めることが重要といえる。それを見誤り撤退した企業もヒアリング等で散見される。

「地域漁業の維持・活性化」については、企業参入による新たな展開への期待や地域経済の先細りの解消という漠然としたものが多いが、具体例としては雇用創出や既存漁業者の収入の安定を挙げている。ヒアリング等によると複数の漁協では、企業参入によって一部の組合員が企業から網入れや網の修繕、稚魚の漁獲、餌やり等の短期的な仕事を受けており、収入の補てんにつながっていると回答している。

「組合事業の確保・活性化」は、企業参入によって組合の水揚高が増加し、組合の事業・施設利用が図られ、組合経営が維持されるという内容である。ヒアリング等によると、漁業者の減少している漁協の事業利用は減少しており、厳しい経営に直面している漁協は多い。そういった漁協が既存漁業者のために従来の事業を継続するためには、手数料などの引上げを行う必要がある。しかし、引き上げてしまうと、経営の厳しい漁業者の経営を圧迫し、廃業を誘発する可能性がある。そのような状況において、企業参入による組合経営の改善は組合だけでなく、漁業者である組合員にとっても間接的なメリットがある。企業参入のある漁協の組合員は、そのことを理解して漁場調

整などに協力して、企業を受け入れていると想定される。

「漁業後継者対策」については、後継者不在で、現状のままでは漁業者が増える見込みがないということから企業参入に期待を寄せている。

(2) 「反対」の理由

「反対」と回答している漁協の86組合（「反対」と回答した組合の57.7%）がその理由を記述回答している。大別すると「現状のままで十分・参入できる漁場がない」（15組合）、「現時点で資源が減少しており、参入の余地がない」（7組合）、「漁業調整・管理が困難」（7組合）、「既存漁業者の水揚や所得の減少などへの悪影響」（6組合）、「資源やその管理への悪影響」（10組合）、「既存漁業者との対立」（11組合）、「企業による漁業経営に対する懸念」（12組合）、「漠然とした不安・変化に対する不安」（12組合）、「漁協・組合員の反対」（6組合）である。

「現状のままで十分・参入できる漁場がない」「現時点で資源が減少しており、参入の余地がない」という回答の背景としては以下のことが考えられる。

そもそも企業参入にあたっては参入可能な漁場が必要であるが、参入可能な漁場が「ある」と回答しているのは、548組合中60組合（10.9%）であり、「ない」が488組合（89.1%）である（前掲第1表）。大部分の組合で参入することが可能な漁場がないことがわかる。

「海は広いようだが、地元の漁師は季節

によって、いろいろな場所で漁をするので、結果、狭い漁場でやっているところに企業の参入は考えられない」と回答している漁協もあり、沿岸漁業の実態をあらわしている。

区画漁業権の漁場においては、漁業者が減少しているものの、水産庁の報告書でも示されているとおり、条件の良い漁場は既存漁業者によって利用されており、過密状態が解消され適切な利用状態となっている^(注3)というケースが大部分である。

参入可能な漁場があったとしても条件の悪いところが多く、参入は難しい。水揚量が減少していると回答している組合は多く、その理由として磯焼けの拡大や海水温の上昇等による漁業環境の悪化を挙げている。

次に、「漁業調整・管理が困難」は、限られた漁場で既存漁業者と調整することが難しいことをあらわしている。漁協の経済的・人員的な余裕がないことから、対応が困難と回答している組合もある。

ここまで反対の理由は、企業の参入以前の問題であるが、以下は企業が参入した後の課題を理由としている。

まず「既存漁業者の水揚や所得の減少などへの悪影響」であるが、これは企業などの参入による漁業者の増加が既存漁業者の水揚量を減らす可能性があるということである。また、特に養殖であるが、企業が大規模に参入した際には、企業による養殖物の生産量の増加が発生し、それによって既存漁業者の同種の養殖物の価格下落・所得減少を促すと考えられている。

「資源やその管理への悪影響」は、企業が利益優先の活動をするために、資源の枯渇を引き起こす、もしくは資源管理・保護・繁殖活動に協力しないことを不安視している。企業が組合に加入しなければ、その不安は一層高まるであろう。

「既存漁業者との対立」としては、企業と既存漁業者との間の価値観や意見の相違によって、漁業権や漁業調整、資源管理、操業などに関するトラブルが懸念されている。

「企業による漁業経営に対する懸念」の具体例は、企業の倒産や採算が合わなくなったり、海上の養殖施設を設置したままにしたり、漁業資材を片付けずに撤退すること等である。ヒアリングによると、特に大規模に養殖などをしていた企業が撤退した場合は、漁場利用の継続性が困難で、漁場荒廃につながる恐れもある。そして営利追求だけでなく、地域や漁協等への貢献を意識した漁業経営を、企業に期待するのは難しいと捉えている。

「漠然とした不安・変化に対する不安」と「漁協・組合員の反対」については、具体的な反対の理由はわからないが、「生活が脅かされる」「不安」「秩序が乱れる」という「将来に対する漠然とした恐れ」が記されている。企業参入のない、ある組合にヒアリングしたところ「もし企業が参入したら、今までの当たり前が通じなくなるのではないか。口頭で済んでいたことを明文化したり、権利意識が高まる可能性がある。企業が入ることによって、知らない人が増えるので、怖い、寂しいなどの漠然とした不安

もある」と述べている。

企業参入が可能な漁場がある漁協においては、上記の参入後の課題を企業と話し合うことが重要であり、企業側もそのような課題をクリアすることが必要であることを認識しておくことが求められる。

(注3) 水産庁 (2019)

5 企業における漁業参入の課題と対応

次にヒアリング等に基づいて参入を決定した企業側の課題を述べる。決定までには、自社における漁業の位置づけや漁業種類の選定、採算性などの課題があるが、ここでは決定後の課題を、着業前と後に分けて整理する。

(1) 着業前

着業前の課題としては、漁場の選定・確保、船着き場や陸上作業場、事務所、乗組員の住居の確保、漁業資材の調達や漁業技術、人材調達など多様であるが、その前提として最も重要なのは漁協等との関係づくりである。

漁協等との関係ができて初めて、漁場や船着き場、陸上作業場、事務所などを確保することができる。参入できる漁場が限られているなかで、漁場の選定も漁協等の協力が必須である。また既存の漁業者が利用している船着き場等を調整して、企業のスペースを確保するにあたっても漁協等の協力が求められる。

漁業資材の調達や漁業技術、人材調達、漁協の事業・施設利用などにおいても、漁協等からのアドバイスや支援は迅速であるため、あった方が望ましい。小型定置網漁業に参入した企業のケースでは、初期投資を抑えるために、自社の判断で中古の漁具や漁船を活用したが、故障や破損によって操業に支障をきたしてしまった。漁協等から漁具などのアドバイスを得ておけば良かったと振り返る。なお、漁船や漁網などの漁業資材の調達にあたっては、企業が活用できる補助事業などがないことも課題であり、整備が望まれる。

以上のように漁協等との関係構築は不可欠であり、そのために企業は漁協等に、漁業に参入する目的や自社の経営・財務状況を説明することによって、漁業に参入する本気度と漁業を継続する能力があることを示すことが必要である。参入することによる漁協等へのメリットを提示することも有効である。

実際に企業のなかには、初めから漁業ではなく、最初に産地市場の買受人となったり、漁業体験を通じて漁協等との信頼関係を築いてから漁業に参入したケースもある。

(2) 着業後

操業中の課題としては、収益性、漁具の更新、台風や水温の上昇、赤潮などの自然災害への対応、事業拡大、慣習の尊重などがある。

収益性については、漁獲の不安定性、魚価や飼料価格の変動、自然災害などがある

ため、計画どおりに収益を上げることは難しく、漁業部門単独では採算割れすることもある。漁具の更新については、タイミングを見計らうことが難しく、収益性が悪化すると高額である漁網などの更新を遅らせる傾向がある。遅らせると、漁獲は減少し、さらに収益性が悪化するので、漁具の更新がさらに遅れるという悪循環に陥る。漁協等や水産業普及指導員、漁網会社などからのアドバイスを活用することが求められる。

自然災害については、ぎょさい制度で金銭的な損失の補てんはあるものの、例えば飲食業者が他社との差別化を図るための独自の養殖魚などが被害を受けた場合、その影響は漁業部門だけにとどまらない。このようなケースでは産地を複数確保しておくことが必要となる。

漁業が軌道に乗った際には、事業拡大が難しいという課題がある。漁業の拡大には通常漁場の拡大を伴い、そのためには既存漁業者の漁場調整や新たな水域への漁業権の設定が必要となるが、漁場が限られているのでスムーズに進まないことが多い。漁場の拡大においても、地元漁協等の理解が必要であり、彼らとの良好な関係の維持だけでなく、漁協等や地域にメリットを提供していくこともポイントである。それによって漁協等も漁場の拡大に協力する可能性は高まる。

慣習の尊重が課題となる例としては、漁業者が遊漁船などの観光関連の事業をしてはいけないという自主規則を定めている漁業地区では、企業が観光漁業を展開したく

てもできないことがある。企業が漁協等を説得するということも考えられるが、時間がかかり、成功するとも限らない。この点については、漁業だけでなく観光事業などの展開を考えている企業は、事前に地区漁業の慣習を確認しておくことが必要である。

漁協の企業に対する行使料その他の金銭徴収については透明性を高めることが課題となっているものの、17年に全漁連が算定根拠の明確化等を定めたガイドラインを策定し、漁協への指導を実施しており、問題は解消される方向に進んでいる。

(3) 漁協等の対応

上記のような課題を企業は抱えており、漁協等はそのことを踏まえて企業が新規就漁者として定着するように支援していくことが求められる。実際に参入企業を支援している漁協等はあるものの、一方で参入企業に対して距離をおいて接している漁協等もある。

企業による漁業参入に対して「失敗する」「うまくいかない」というネガティブな認識を持っている漁協等は、企業に対して積極的に支援をしないので、それが企業の成功確率を下げている可能性がある。そして、実際に漁業がうまくいかず撤退した企業が発生した場合に、漁協等は「企業による漁業はうまくいかない」という信念を強め、その後参入企業への支援をさらにしなかつたり、企業の受入れ自体に否定的になっていくと推察される。これでは企業が漁業に定着することが難しく、漁業参入も進みに

くい。企業に対する漁協等の対応が、企業の漁業参入の成否に影響を与えていていることを認識し、積極的に先述したような漁協等にメリットを与える企業に対して支援していくことが必要である。それによって、企業も漁協の組合員になることに対して積極的な意義やメリットを理解することができる。

また、漁協等は参入したい企業を受け入れるという受動的な態度ではなく、活用できる漁場や海洋深層水などその他資源を提示し、地域観光や販路拡大に貢献できる企業など、各漁協等が必要とする企業の参入を促す対応が求められる。閉塞感のある漁協等は企業参入を変革の機会として活用することもできる。ドラッカーは「変化への抵抗の底にあるものは無知である。未知への不安である。しかし、変化は機会と見なすべきものである。変化を機会として捉えたとき、初めて不安は消える」と述べている。

(注4) ドラッカー (2001)

おわりに

漁業者の減少は著しく、漁業や漁村の衰退している地域は多い。漁協や行政は新規就漁者支援や「浜の活力再生プラン」などを通じて漁業振興を図っているが、十分とはいえない。そのような現状において、漁業とのシナジー効果の発揮などが期待できる企業による漁業参入は今後積極的に検討していく必要があろう。

現時点では、漁協等は企業参入を前向きに捉えているとはい難いが、当アンケート調査で企業参入があると回答した漁協にはメリットが生じているところが多く、デメリットは少なかった。少なくとも企業による漁業が継続している事例については、漁協にメリットがあるものが多いといえる。

今回のアンケート調査やヒアリング等を通じて、企業側が漁業に参入するにあたって漁協の組合員になることは必要と考えられる。今後は漁協の組合員にならなくても法的には漁業参入は可能であるが、漁業調整などが必要な実態において現実的には困難である。これは漁協等からの基本的信頼を得るための源泉でもあり、それによって漁協等からの協力が得られる。加えて、企業が漁協等や地域の活性化につながるような取組みをすることによって、さらなる信頼や協力を得ることができ、自らの事業の拡大や多角化を図ることも可能である。企業側が漁業参入にあたって、地域へのメリットの還元も視野に入れることは、漁協等との良好な関係を築くためにも、企業自体の発展にとっても重要である。

一方で、漁協は、組合員にメリットを提供し、地域振興・活性化を図ることが求められている。そのためにも現状に課題・停滞感のある漁協は、企業参入を通じて事業改善に取り組むのもひとつの対応策である。個人の新規就漁者は漁協に与えるインパクトは小さく、これによって組合が変化するケースは少ない。他方で、企業参入によって組合事業の収益構造やあり方に変化をも

たらしたり、組合員や地域にプラスの変化や影響を与えた事例は、アンケート結果からも複数あることがわかる。

漁協としては、地域を混乱させる企業の参入は阻止しなくてはならないが、それを恐れて企業を受け入れるのは問題である。行政などと協力して企業を見極め、メリットのある企業に働きかけていくことが現状を変えるための有効な手段のひとつと考える。漁協だけでは実現できなかったこと・思いつかなかったことを展開できる可能性がある。

＜参考文献＞

- ・尾中謙治 (2021a) 「株式会社ゲイトによる漁業への参入プロセス」『農中総研 調査と情報』web誌、9月号
- ・尾中謙治 (2021b) 「株式会社エー・ピーカンパニーの漁業への参入と撤退」『農中総研 調査と情報』web誌、11月号
- ・尾中謙治・亀岡鉢平・植田展大 (2021) 『2020年度漁協アンケート調査結果』総研レポート2021基礎研No.2
- ・尾中謙治 (2022) 「株式会社丸徳水産の漁業参入プロセス」『農中総研 調査と情報』web誌、1月号
- ・加瀬和俊 (2018) 「沿岸漁業への企業参入と漁業権」『経済』第269号
- ・加瀬和俊 (2020) 「漁業法改訂の経過と問題点」『北日本漁業』第48号
- ・ガルトゥング、ヨハン (2000) 『平和的手段による紛争の転換—超越法—』(伊藤武彦編集・奥本京子訳) 平和文化
- ・水産庁 (2016) 「平成27年度 水産白書」
- ・水産庁 (2019) 「平成30年度浜と企業の連携円滑化事業のうち沿岸漁場の利用状況調査事業報告書(概要)」
- ・ドラッカー, P.F. (2001) 『マネジメント—基本と原則—』(上田惇生編訳) ダイヤモンド社、エッセンシャル版
- ・鳥居享司 (2019) 「マグロ養殖企業の事業展開と漁場利用—漁業権の運用と漁協との関係を中心に—」『漁業経済研究』第62巻第2号・第63巻第1号
- ・架谷満夫 (2021) 『定置網漁業を支えるホクモウ(株)

の取組み—定置網漁業者とともにあゆんで70年—』
総研レポート2020基礎研No.3
・真鍋誠司・延岡健太郎 (2003) 「信頼の源泉とその
類型化」『国民経済雑誌』第187巻第5号

・山口裕幸 (2008) 『チームワークの心理学—よりよ
い集団づくりをめざして—』サイエンス社

(おなか けんじ)

発刊のお知らせ

農林漁業金融統計2021

A4判 186頁
価額 2,000円(税込)

農林漁業系統金融に直接かかわる統計のほか、農林漁業に
関する基礎統計も収録。全項目英訳付き。

編集…株式会社農林中金総合研究所
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-11 TEL 03(6362)7753
FAX 03(3351)1153
発行…農林中央金庫
〒100-8155 東京都千代田区大手町1-2-1

〈発行〉 2022年1月